



Roberto IAZZOLINO

Data di nascita: 20/09/1969 | **Nazionalità:** Italiana | **Numero di telefono:**

(+39) 3484270110 (Cellulare) | **Indirizzo e-mail:** roberto@robertoiazzolino.it |

Indirizzo: Via Cascina fra di Sesto 9G, 20054, Segrate - MILAN, Italia (Lavoro)

● ESPERIENZA LAVORATIVA

01/11/2022 – ATTUALE Toronto, Canada

CHIEF GLOBAL STRATEGIST (CGS) GLASSES GALLERY CANADA INC.

Come Chief Global Strategist (CGS) sono responsabile della strategia globale e dell'espansione nazionale e internazionale Glasses Gallery.

Sto lavorando a stretto contatto con il Presidente per migliorare le attuali operazioni commerciali e rivederle per raggiungere la visione a lungo termine dell'azienda.

I miei conti includono la responsabilità di creare la visione di un'azienda, comunicare il piano con tutte le persone coinvolte, eseguire le iniziative aziendali e sostenere gli sforzi di attuazione. Per raggiungere questi obiettivi, i miei mandati includono:

- Analizzare le quote di mercato per il cambiamento e la produzione.
- Trova progetti importanti, iniziative, potenziali obiettivi e altre opportunità di partnership.
- Assicurarsi che tutte le metriche e i puntatori delle prestazioni applicabili siano in atto per misurare tutti i progressi.
- Identificare i rischi strategici e contribuire a ridurre questi rischi. sichi e responsabilità.

01/09/2018 – ATTUALE Toronto, Canada

STRATEGIC ADVISOR OPTICAL VISION GROUP - GLASSES GALLERY PROJECT - OPTICAL WAREHOUSE PROJECT

GLASSES GALLERY è una catena di negozi di ottica in Canada e una piattaforma on-line. È una joint venture sino-canadese. I negozi si trovano all'interno del centro commerciale Hudson's Bay.

OPTICAL WAREHOUSE/ ENTREPOT DE LA LUNETTE è una catena di negozi con Sede in Quebec e con negozi nella provincia del Quebec, Nuova Scozia e New Brunswick. La nostra azienda, fondata nel 2014, è nata dalla promessa di offrire occhiali con la promessa "semplicemente più economici che altrove". Ogni giorno, lavoriamo per democratizzare l'uso degli occhiali e, soprattutto, il prezzo ad essi associato.

Come consulente strategico, sto lavorando a stretto contatto con il presidente per offrire una visione strategica per aiutare l'azienda a diventare più redditizia, produrre beni o servizi di alta qualità e raggiungere i suoi obiettivi di produzione. Ciò comporta il coordinamento con i manager di più reparti, come il dipartimento IT per lo sviluppo della piattaforma web-to-store e web-to-consumer, la chiave del nostro nuovo modello di business, la tele-optometria all'interno dei negozi e il servizio clienti. Metto a punto anche misure per migliorare i processi aziendali, il monitoraggio e l'analisi dell'inventario, la ricerca di fornitori convenienti, la ricerca del modo più efficace per indirizzare i prodotti agli acquirenti, la supervisione dei vari progetti dipartimentali e la revisione delle prestazioni di altri manager.

12/06/2017 – ATTUALE Milan, Italia

FOUNDER AND SENIOR CONSULTANT OPTO CONSULTING

OptoConsulting è la mia società di consulenza che offre molteplici servizi nelle seguenti aree:

- R&S in Iprovisione
- R&S per Lenti Oftalmiche e Montature per diverse aziende estere
- Organizzazione di gestione Aziendale
- Formazione

Attualmente, con Opto Consulting sto offrendo i miei servizi ai seguenti partner:

- Glasses Gallery Canada Inc, ON Canada
- Entrepoté de la Lunette, QC Canada
- Griffè, QC Canada
- AFO - Accademia per la Formazione di Ottici e Optometristi

Svolgo anche consulenze per aziende che per motivi di privacy non posso fornire ulteriori indicazioni

23/09/2022 – ATTUALE Florence, Italia

CO-FOUNDER AFO - ACCADEMIA PER LA FORMAZIONE IN OTTICA E OPTOMETRIA

Docente

03/06/2020 – 31/12/2021 Belluno, Italia

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIST GRACE EYEWEAR

Grace Italy è la filiale italiana di Grace Eyewear Shenzhen. Obiettivo è quello di consolidare il mercato internazionale e la produzione di occhiali Made in Italy.

Il mio ruolo è quello di offrire una consulenza completa su come sviluppare il business di Grace Eyewear in Canada cercando distributori, incontrarli e sviluppare relazioni commerciali

01/09/2007 – 31/12/2016 MILAN, Italia

FOUNDER AND CEO EYE TECHNOLOGIES GROUP

Eye Technologies Group has been developed to work in 2 main area:

LOW VISION. This division develop, produce and distribute all over the world optical and optoelectronic devices for visually impaired people

EYEWEAR. This division develop and produce in outsourcing high end spectacle frames

Eye Technologies Group has been sold and then absorbed by a Lens manufacturer

01/05/2000 – 30/04/2007 Milan, Italia

BUSINESS MANAGER FATIF

FATIF è un'azienda italiana che produceva attrezzature fotografiche professionali. La sua macchina fotografica è stata mostrata anche alla New York Modern Art.

Fatif è stato il primo produttore italiano di dispositivi per ipovedenti e il secondo in Europa

28/08/1990 – 30/04/2000 Milan, Italia

PRODUCT MANAGER AND ASSISTENTE DEL PRESIDENTE ALL PUBBLICHE RELAZIONI CON LA CLASSE MEDICA SALMOIRAGHI & VIGANÓ

06/09/2016 – 31/07/2022 Florence, Italia

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA SIO-O - INTERNATIONAL SCHOOL IN OPTICS AND OPTOMETRY

06/09/2016 – ATTUALE Florence, Italia

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA SII - INTERNATIONAL SCHOOL OF LOW VISION

1998 – 1998 Milan, Italia

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA INTERNATIONAL TRAINING CENTER OF THE ILO (INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION)

HORIZON PROJECT - UNITED NATION

Low Vision Training

2007 – 2009 Bologna & Lecce, Italia

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA INTERNATIONAL SUMMER SCHOOL

1996 – 1996 Bologna, Italia

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA ECIPAR - MASTER OF OPTOMETRY

2013 – 2015 Damman, Arabia Saudita

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA KING FAHD MILITARY HOSPITAL

2013 – 2015 Riyadh, Arabia Saudita

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA KING KAHLED HOSPITAL

2013 – 2015 Jeddah, Arabia Saudita

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA KING ABDULHAZIZ HOSPITAL

2010 – 2010 Amman, Giordania

DOCENTE NELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE E SCIENTIFICA AMMAN UNIVERSITY HOSPITAL AND EYE SPECIALTY HOSPITAL

● **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

PERITO PER L'INDUSTRIA OTTICA E TECNOLOGIA DEL VETRO I.T.I.S. Galileo Galilei

CORSO REGIONE LOMBARDIA IN OPTOMETRIA ACOFIS - Istituto Superiore di Scienze Optometriche

CORSO REGIONE LOMBARDIA IN OTTICA OFTALMICA ACOFIS - Istituto Superiore di Scienze Optometriche

PEDIATRIC OPTOMETRY The New England College of Optometry in association with ACOFIS Italy

TRANSLATION RESEARCH INITIATIVE IN OPHTHALMOLOGY Louisiana State University Health Science Center

ORTHOKERATOLOGY Paragon Vision Science USA

● **COMPETENZE LINGUISTICHE**

Lingua madre: **ITALIANO**

Altre lingue:

	COMPRESIONE		ESPRESSIONE ORALE		SCRITTURA
	Ascolto	Lettura	Produzione orale	Interazione orale	
INGLESE	B1	C2	C1	C1	C2

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

● **COMPETENZE DIGITALI**

Apple Mac | Microsoft Office | Mac Office | Windows

● **ULTERIORI INFORMAZIONI**

PUBBLICAZIONI

With Dr. Massimo Barca they make the italian version of "CONTACT LENS FOR PRE- AND POST-SURGERY", MICHAEL G. HARRIS, MOSBY- YEAR BOOK, INC. 1997

Co-author with Dr. Barca Massimo of a training course in contact lenses on videotape support commissioned by SICOM (Italian Society of Contact Lenses)

With Dr. Massimo Barca they make the italian version of "THE CONTACT LENS MANUAL", A.GASSON & J. MORRIS, BUTTERWORTH HEINEMANN 1998.

Co-author of the book Iprovisione, Fabiano Editore, 2010

Co-author of the book "La Riabilitazione integrata dell'Ipovedente: indicazioni operative e scelta dell'ausilio", Fabiano Editore, 2015

Co-author of the book "ESERCIZIARIO DI IPOVISIONE", Fabiano Editore, 2018

CONFERENZE E SEMINARI

Relatore in oltre 100 Congressi sia in Italia che all'estero

PROGETTI

ONGOING PROJECTS GRACE EYEWEAR ITALY - Development of GRACE Int.l business organization

QUICKWONDER - Development of the Canadian Market

DAI OPTICAL - Development of Low Vision Business

GLASSES GALLERY RETAIL The development of GG Retail has been conducted by following these main steps:

1. Executive Summary
 - a. Business Description
 - b. Business concept.
 - c. Financial features.
 - d. Financial requirements.
 - e. Current business position. The company already has a chain store in Quebec
2. How to do Profit?
3. Market Strategies
 - a. Insight Market Analysis
 - b. Define the Market segment
 - c. Projecting Market Share
 - d. Positioning of the Business
4. Merchandise and Planogram
5. Pricing. This include analysis of:
 - a. costs.
 - b. Cost-plus pricing.
 - c. Demand pricing.
 - d. Competitive pricing.
 - e. Markup pricing.
6. Store Concept and layout.
 - a. Store opening.
 - b. Design.
7. Logistics
8. Promotion Plan
 - a. Address Marketing
 - b. Development promotion action
 - c. Advertising.
 - d. Public relations.

The development of this plan has been done also with Consultants that worked under my indications

After 18 month of sales, 4 of which we were close for COVID-19, we generated 7,8M\$ in sales and 17 stores inside Hudson's Bay Malls

02/2019 – ATTUALE

TELEHEALTH Development of Tele-Optometry program inside the Glasses Gallery Retail.

09/2020 – ATTUALE

iKiosk COVID-19 generated huge problems into labour market. We know that during the height of the COVID-19 pandemic in March and April 2020, Canada lost more jobs than it had in the past three recessions combined. The labour market recovered the majority of those losses by the end of the summer, but by the fall of 2020 the rate of employment gains slowed and employment losses continue to, especially, weigh on youth, low-wage workers, women and workers in hard hit industries.

The development of iKiosk open the possibility to young entrepreneurs with a diploma in optics to open their business with an investment lower then \$10K. The kiosk include all the Ai (artificial Intelligence) technologies to support the customers to purchase his/her eyeglasses with a unique customer experience.

03/2020 – ATTUALE

GLASSES GALLERY RETAIL FRANCHISING Glasses Gallery Franchising is a project with the aim to expand the numbers of stores within the entire network of Hudson's Bay Malls.

Unique concept, the artificial intelligence and the web-to-store and store-to-web program (O2O - On line to off line) will be able to offer an innovative solutions for whom want to become entrepreneurs and develop a own business.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".